Revista de Política Internacional, nº 56-57, julio-octubre/1961, pp. 101-129

DETERMINANTES ECONOMICOS DEL DESARROLLO IBEROAMERICANO

La realidad iberoamericana[1] es grandiosa y paradójica; así se nos muestra a través de su multiforme geografía y diversa humanidad. En nuestro campo económico parece aberrante cuando observamos, de una parte, que el desarrollo económico ha sido suscitado por sus relaciones con el exterior, y de otra, por contraste, que la vida total humana está decisivamente determinada por los paisajes y ámbitos en que mora, es decir, por todos sus recios factores ecológicos muy diversos e independientes del exterior.

Las cifras totales y sus promedios no son significativas; son sólo resultados aritméticos, cuyo contenido es multiforme y heterogéneo, dentro y entre sus partes nacionales, sí que también de relación internacional. De ahí lo peligroso de su juego mental y comparativo. Nuestros cuadros especifican, en parte, el fenómeno. Con estas salvedades hay que enjuiciar nuestra obligada y apretada síntesis del cosmos económico de IBA en las dos vertientes de problemáticas, con tensiones en gran parte no concordantes, la determinante exterior y la interior.

A) El determinante exterior.

La dependencia del exterior se nos patentiza por su comercio internacional, en sus proporciones con la Renta nacional de los diversos Estados, por las clases de mercancías, por los movimientos internacionales de capitales, por las cotizaciones de sus monedas, por las oscilaciones de sus precios, en una

[1] Vamos a emplear este término implicando la patente realidad de una genérica manera de ser propia y especificada en las naciones iberoamericanas (en adelante, IBA), como resultado histórico de la mutua aportación de hombres y culturas, fenómeno igual al de la Península Ibérica con los autóctonos o prerromanos, los grecorromanos, los nórdicos y los árabes.

palabra, por su dependencia de los mercados, coyunturas y políticas del exterior.

La Historia nos daría miles de ejemplos y prueba argumental[2]. Bástennos, sin embargo, las cifras recientes para patentizar este determinante exterior.

El *comercio internacional* es decisivo para todos los países: las importaciones o exportaciones representan más de un quinto de las rentas nacionales de los cinco Estados de Centroamérica, de Cuba, de Venezuela y del Perú; y más del 10 por 100 para México, Ecuador, Chile, Brasil y la Argentina, bajando excepcionalmente a menos del 10 por 100 para estas dos últimas.

Pero, aún para los países de menores porcentajes, el comercio exterior es decisivo para sus monedas, sus presupuestos, sus movimientos de capitales, sus cultivos e industrialización, y, por ende, sobre sus precios interiores y nivel de vida.

Las exportaciones decisivas consisten, para cada país, de sólo una o dos mercancías de gran comercio internacional: el café para Centroamérica, Colombia y Brasil; el petróleo para Venezuela; el trigo y la carne para Argentina y Uruguay; el azúcar para Cuba y Dominicana; los minerales para Bolivia (estaño) y Chile (cobre); las frutas (esp bananas) para Ecuador, Honduras y Panamá, y sólo quedan sin monoexportaciones decisivas México, Paraguay y Perú.

Estos y los demás productos de exportación son muy sensibles a la coyuntura internacional y sus cotizaciones son dadas casi sin excepción en Londres o en Nueva York[3].

Las importaciones, en contraste, son muy variadas; la maquinaria y equipo es predominante con un 33 por 100 de la total importación de IBA; siguen los productos químicos y el acero y sus manufacturas, con sendos 10 por 100; los combustibles, con cerca del 7, y al entorno del 4 por 100, automóviles, textiles y papel; pero, además, los productos comestibles casi alcan-

---

[2] Cf. nuestro estudio «Ante nuestra historia económica», págs. 121-266, en *De estructura y economía hispana*, Madrid (Rialp), 1952, reimpresión del prólogo a la *Historia de la economía española*, de J. Carrera Pujal, Barcelona, Bosch, 1945, t. I.

[3] Cf. *Boletín mensual de Estadística de las Naciones Unidas*, para los trece principales: Petróleo (con un 24 por 100 de la total exportación de I. B. A.), café (23 por 100), azúcar (15 por 100), minerales (10 por 100, la mitad cobre), algodón (4 por 100), lanas (3 por 100), trigo, frutas frescas y lanas (*pari passu* 2-4 por 100), cacao (1-5 por 100), en total, el 80 por 100 de todas las exportaciones iberoamericanas penden de esas dos bolsas de mercancías.

zan un 5 por 100. En contraste con las mercancías de exportación, la mayoría de las de importación carecen de verdadero mercado público internacional y sus precios no sólo no son de competencia perfecta, sino que en sus condiciones son muy autónomos y sin control.

La alta proporción del comercio exterior sobre la renta dió a sus presupuestos las mayores fuentes de ingresos por derechos aduaneros, incluso de exportación, y tan importantes que aún en este siglo subvenían, para varios países, más de los cuatro quintos de sus gastos estatales. Las menores proporciones actuales son aún de importancia decisiva para la mayoría de las Haciendas iberoamericanas.

Esta gran sensibilidad del comercio exterior dependiente de los mercados extranjeros está también influenciada por los *movimientos internacionales de capitales.* Su flujo o reflujo dirige el equilibrio de las balanzas de pagos; firmes y positivas en las épocas de suficientes inversiones extranjeras, con déficits cuando el pago de intereses y amortización no puede ser cubierto a causa de las cortas cosechas o por las bajas de los productos de exportación o bien cuando no se mantiene una suficiente entrada de capitales, sí que también por desproporcionados servicios financieros con su capacidad exportadora o por sobrepasar la importadora.

Fácil es deducir que las cotizaciones de las *monedas,* aun prescidiendo de factores interiores, han dependido siempre y dependen hoy día extremadamente de la coyuntura exterior.

En efecto, limitándonos al último decenio, constatamos que tan sólo para los cinco países centroamericanos, Ecuador y Venezuela, hubo estabilidad de cotizaciones; si bien estos dos últimos, con Nicaragua y Costa Rica, tienen cambios múltiples. Cuba, como es sabido, no tiene hoy cotización posible de su peso, antes igual al dólor. México, en abril de 1954, desvalorizó su peso, manteniendo luego su nuevo tipo de cambio.

Con Nicaragua, Ecuador y Venezuela, ésta con tipo de cambio especial para el petróleo, tienen cambios múltiples Colombia y Brasil (con tipos especiales para el café), Perú, Chile, Uruguay y Argentina. Modificaron legalmente sus tipos Brasil (1953), México (1954), Bolivia (1953 y 1956), Argentina (1956 y 1959) y Chile (1956 y 1959). Las monedas de Colombia, Perú y Uruguay han sufrido fuertes desvalorizaciones y mucho mayores son las de Brasil, Chile, Argentina y Bolivia.

Esta patente gran movilidad y depreciaciones de las principales monedas iberoamericanas existe y persiste, a pesar de las declaraciones de propósitos internacionales, concretados en acuerdos y en fundaciones bancarias mun-

diales para promover y ayudar a la estabilidad monetaria del mundo. Mas esa dependencia de la coyuntura y de los mercados exteriores es tan decisiva que sobrepasa las posibilidades para la realización de tal propósito, convertido en hipótesis financiera internacional, hoy ya con planes de revisión, entre ellos de cambios flexibles, que creemos adecuados a las economías iberoamericanas.

Demostrada esta innegable dependencia exterior cuyo resultado político-económico es la vulnerabilidad económica de Iberoamérica, pasada y presente, según demostró Prebish en su discurso de Buenos Aires (28-IV-1959), veamos ahora cuáles son las principales mercancías y países en los que se concretan las relaciones económicas. Con ello se esclarecerán *los vectores de sus políticas.*

Tanto el número de mercancías de exportación, cuanto el de *países principales en relación,* es muy corto.

Las mercancías corresponden a tres agrupaciones decisivas: productos alimenticios (un 47 por 100); petróleo (un 23 por 100), y minerales y metales (un 10 por 100), en total más del 80 por 100 de las exportaciones son bienes primarios. La relación por países tiene dos regiones decisivas: Estados Unidos, hoy, con un 47 por 100, y los principales países de Europa con otro 40 por 100, en total un 87 por 100, quedando un 13 por 100 para el comercio interregional iberoamericano (9 por 100) y el resto del mundo (4 por 100).

Sin embargo, si observamos la proporción o importancia que estas exportaciones iberoamericanas tienen, en relación con la total importación de dichos artículos en esas dos regiones mundiales, concluiremos que para ellas no es ni mucho menos tan importante: las mercancías de Iberoamérica que entran en E. U. A. no llegan a un 30 por 100 del total que E. U. A. recibe de las mismas mercancías de otras procedencias; con respecto a Europa, la proporción es mínima: sólo un 7 por 100. (Véase el cuadro adjunto.)

Por lo tanto, el interés total por las importaciones de productos iberoamericanos es importante, peno no predominante *en* E. U. A. (29 por 100), y muy secundario *para* Europa (7 por 100), pues además las mercancías adquiridas en los mercados iberoamericanos tienen concurrencia y pueden eventualmente ser sustituídas por importaciones de otros espacios; si bien para algunos productos las proporciones de los artículos iberoamericanos son decisivas: para los E. U. A. con más del 50 por 100 de sus respectivas importaciones totales en bananas, cafés, azúcar, cacao, petróleos, hierro y cobre; para Europa, café, azúcar y carnes.

EXPORTACIONES DE IBEROAMERICA A LOS ESTADOS UNIDOS Y PRINCIPALES PAISES DE EUROPA

POR PRINCIPALES GRUPOS Y MERCANCÍAS CON LOS PORCENTAJES SOBRE LOS TOTALES IMPORTADOS DE CADA UNA (1957)

(En millones de dólares E. U. A.)

MERCANCIAS exportadas por IBA	A Estados Unidos		A Europa		Principales países exportadores
	Total [1]	%	Total [1]	%	
Alimentos	*1.920*	*58*	*1.574*	*16*	
DE LOS CUALES					
Café	1.207	88	493	61	Brasil, Colombia y once más.
Azúcar	356	78	305	41	Cuba y tres más.
Carnes	38	21	276	23	Argentina, Uruguay.
Frutas frescas [2]	70	100	118	6	Varios.
Trigo	—	—	103	11	Argentina y Uruguay.
Cacao	69	51	42	14	Brasil, Colombia y cuatro más.
Maíz	—	—	52	16	Brasil, Méjico, Argentina.
Textiles, etc. [3]	*172*	*10*	*316*	*9*	
DE ELLOS					
Lana en bruto	59	28	153	9	Argentina, Uruguay.
Algodón	—	—	155	13	Brasil, Méjico, Argentina y cinco más.
Petrolíferos	*837*	*54*	*621*	*14*	Venezuela, Méjico y seis más.
Metales y minerales ...	*604*	*26*	*353*	*6*	
DE ELLOS					
De hierro	152	53	112	6	Venezuela.
No ferrosos	378	28	240	7	Oro, plata, mercurio, estaño (Bolivia), antimonio, manganeso, molibdeno, y:
DE ELLOS					
Cobre	207	54	150	16	Chile y Perú.
Plomo	64	41	—	—	Méjico y Perú, más dos.
Cinc	66	43	—	—	Méjico, más tres.
PRINCIPALES	3.533	39,6	2.889	11,8	
Otras exportaciones	232	6	287	1	
Totales	3.765	29,1	3.156	7,1	

De dichas mercancías:
Total importado por E. U. A.: 12.991 millones $; Europa: 44.377 millones $.
% importado de Iberoamérica por E. U. A.: 47,7 %; Europa: 40 %.

[1] Porcentajes de cada mercancía iberoamericana sobre el total importado de la dicha, respectivamente, en E. U. A. y Europa. (Las diferencias hasta 100 son los porcentajes de las mercancías concurrentes con las iberoamericanas en E. U. A. y Europa.)
[2] Sólo bananas para E. U. A.
[3] Productos vegetales otros que alimentos y bebidas.

Por el contrario, los mercados de E. U. A. y Europa son tradicionalmente decisivos para Iberoamérica, como se manifiesta por el cuadro siguiente:

PARTICIPACION EN EL COMERCIO IBEROAMERICANO DE LOS PRINCIPALES PAISES EN POR 100 [1]

PAISES	IMPORTACIONES DE				EXPORTACIONES A			
	1910	1920	1938	1956	1910	1920	1938	1956
E. U. A.	23	50	33	48	34	48	33	47
Gran Bretaña	25	17	13	5	21	18	19	9
Alemania	15	3	16	8	11	2	10	6
Francia	8	5	3	2,5	8	5	4	2,5
Resto	29	25	35	36,5	26	27	34	35,5
Totales	100	100	100	100	100	100	100	100

[1] Los años 1910, 20, 30 y 38, de Chamisso, Xavier de: *Une politique économique d'Hemisphère*, París, 1953, págs. 97 y 98. El año 1956 (cifras provisionales), del *Boletín Económico de América Latina*, vol. II, núm. 1, Santiago de Chile, febrero 1957 (O. N. U.), pág. 13

Los porcentajes y los años elegidos son suficientes para patentizar cuán pocos son los vectores principales de la política económica exterior iberoamericana, al propio tiempo que sus dependencias y evolución:

1) La gran concentración y casi exclusivismo de los Estados Unidos, tanto en las importaciones cuanto en las exportaciones.

2) La decisiva influnencia que en tal evolución patentizan las dos guerras mundiales.

3) Las recesiones espectaculares de la Gran Bretaña y de Francia.

4) Las caídas verticales de Alemania por las guerras y sus recuperaciones.

5) El aumento de «otros países», en el cual va implícito un poco acrecentado intercambio entre los propios países iberoamericanos.

Destaquemos, no obstante, un hecho importante: la relación comercial con los E. U. A. sólo es decisiva para casi todos los países tropicales. En general, los porcentajes de los diversos países en su comercio con E. U. A. desciende fuertemente de Norte a Sur: antes de la segunda guerra, en 1939, las exportaciones de México, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Panamá, Cuba y Colombia iban por el 70 al 90 por 100 a los Estados Unidos, y de ellos provenían el 60 al 75 por 100 de sus importaciones; mientras que

los respectivos porcentajes de los países de la costa sur del Pacífico: Perú, Bolivia y Chile, eran alrededor del 30 por 100, con poco más el Brasil y los ínfimos porcentajes correspondían a la Argentina, Uruguay y Paraguay entre el 12 y 16 por 100.

En íntima conexión con la preponderancia comercial estadounidense está la de *inversión de capitales*. De los 5,5 mil millones de dólares de inversión neta a largo plazo, de 1950-57, en Iberoamérica, el 78 por 100 fué norteamericano. Con las salvedades de tales estimaciones la total inversión directa de E. U. A. en IBA se cifra y reparte así:

INVERSIONES DIRECTAS DE E. U. A. EN IBEROAMERICA 1956 [1]

REPUBLICAS	Total mills. de dólares	DEL TOTAL EN					
		Minería	Petróleo	Manufacturas	Srvs. Publ.	Comercio	Resto
México	675	165	18	309	94	71	18
Centroamérica	1.010	19	318	33	285	23	332
Cuba	774	2	2	65	316	35	302
Colombia	289	2	103	70	40	44	2
Venezuela	1.817	2	1.411	77	21	76	2
Perú	354	221	2	26	2	29	35
Brasil	1.209	2	213	610	180	138	2
Argentina	470	2	2	242	69	44	34
Chile	677	434	2	40	2	12	9
Otros	133	2	19	43	10	24	2
Total	7.408	1.090	2.227	1.515	1.192	495	889
	100	15	30	20	15	7	12

1 *Latin America*, International Review Service, Wastington, 1958, pág. 27; *apud* González Paris, *La integración económica, LA.*, pág. 80.
2 Cifras menores incluídas en sus respectivos totales.

De otra parte, el *comercio interregional* de IBA nos presenta otro hecho de suma importancia político-económica: su extraordinario auge durante la segunda guerra, seguido ciertamente de un marasmo, pero también origen de continuados esfuerzos de industrialización y de cooperación hacia un mercado común. Las exportaciones e importaciones entre los países iberoamericanos no significaban en 1938 más que el 6 y el 9 por 100, respectivamente, de su comercio total; en 1945 alcanzaron, respectivamente, el 17

y el 28 por 100, triplicándose sus proporciones de anteguerra. Sin embargo, en la actualidad regresa a sus proporciones anteriores: alrededor del 9 por 100, con unos 740 millones de dólares de tráfico (magnitud pareja con el total de las exportaciones españolas), del cual el 60 por 100 entre Argentina y Brasil, que llega al 78 por Chile, Uruguay, Perú, Paraguay y México; precisamente entre los siete países que el año pasado fundaron una Zona de Libre Cambio.

El determinante exterior es una variable muy independiente, habil, escurridiza, aunque necesaria e importante: es el 16-18 por 100 del producto social; pero aunque influye sobre el todo, en especial sobre inversiones y moneda, la masa de población (quizá el 90 por 100) no vive de él y es la que labora y consume en todos y de los demás sectores de los productos sociales.

B) Los determinantes interiores.

Paralelamente a la síntesis anterior, reveladora de una incontestable influencia exterior en las economías iberoamericanas, ¿cuál es la estructura y cuáles los determinantes de sus economías y de sus políticas económicas interiores?

Estamos en presencia de países cuya población, en su mayoría, tiene bajo nivel monetario de vida, con escasa productividad, si bien con tan grandes desviaciones sobre sus cifras medias, tanto por sectores cuanto por espacios, que éstas sólo hay que tomarlas como indiciarias (véase el cuadro adjunto de síntesis).

Los tres fenómenos generales que determinan fundamentalmente y a largo plazo la política iberoamericana surgen inmediatamente que se intenta serenamente descubrir el porqué de las cifras del cuadro: espacio-pobladores-productos y rentas.

SINTESIS IBEROAMERICANA

SUPERFICIE	
Miles de kms.²	19.970
POBLACIÓN	
1960: mills. habts.	200
1975: estim.	303
2000: estim.	592
Habts. km.² en 1960	10
Habts. km.² en 2000	30
Indígenas %	14
Mestizos %	30
Criollos	56
En 43 ciudades mayores de	
200 000 habts. miles	33.620
% sobre la total	18
Distancia media kms.	750
En E. U. A.	400
En Península Ibérica	270
Población económica activa	
Miles de personas	28.000
% sobre total población IBA.	38
Indice de consumo de masa (cultural-económico)	
X «Diarios», 1.000 habts. ...	55
En E. U. A.	340
En España	90
TRANSPORTES	
FF. CC. kms., miles	150
Carreteras, kms., miles	850
Automóviles, miles	3.300
— de carga	330
Aviación:	
Mills. viajeros km.	5.430
Mills. tons. km.	153
Marina mercante:	
Núm. de buques	940
Total miles TRB	4.320
Buques-tanques	1.170

PRODUCTIVIDAD	
(Estimación 1950: Producto bruto medio por persona activa = 100):	
En Agropecuario	46
En Minería	410
En Manufacturas	126
En Construcción	122
En otras actividades	122
COMERCIO	
En mills. dólares.	
Exterior total:	
Exportación	8.200
Importación	8.440
Rel de intercambio	90
Inter-Iberoamericano	740
% sobre el total	9
INVERSIONES E. U. A.	
Mills. dólares	7.410
PRODUCTO SOCIAL	
Ingreso nacional:	
Mills. dólares	55.190
Por habitante	275
Distrib. por Sectores en por 100	
Agrario	40
Minas	5
Manufacturas	18
Comercio	11
Varios	26
DESARROLLO ECONÓMICO	
Estims. para 1975	
(Indices 1954-60 = 100)	
Exportaciones	181
Población	168

¿Por qué en tan inmensos espacios tan *rala población*?

Si escudriñamos su distribución espacial, hallaremos sobre la inmensidad de sus 20 millones de kilómetros cuadrados tan sólo unas *veinte zonas muy distantes* entre sí sumando poco más de 500.000 kilómetros cuadrados con una población total de unos 50 millones de habitantes, con 100 habitantes por kilómetro cuadrado. Esta estructura de altas densidades representa poco más del 2,5 por 100 de la total superficie iberoamericana, y en ella vive el 25 por 100 de su total actual población de 200 millones. Sobre el 97, 5 por 100 de la restante extensión, sus 150 millones de habitantes viven tan diseminados que su densidad media *no llega a ocho por kilómetro cuadrado*[4].

Si además percibimos los *focos de máxima concentración* de población, las urbes de 500.000 y más habitantes, sólo hallaremos catorce: México, La Habana; Santa Fe de Bogotá y Medellín; Caracas; Lima; Sao Paulo, Río de Janeiro, Recife y San Salvador; Montevideo; Santiago de Chile; Buenos Aires y Rosario, a cada una de las cuales le corresponde una extensión *media de más de 1.600.000 kilómetros cuadrados* y, *por ende, están a* una distancia media de cerca de 1.500 kilómetros cuadrados entre sí. (En el cuadro damos la distancia para los de 200.000 y más.) En los E. U. A. la distancia media entre el mismo tipo de poblaciones (20 urbes de más de medio millón) es menos de la mitad, y la lejanía media entre las doce del centro-noroeste sólo es de 300 kilómetros. En la Península Ibérica, las cuatro urbes de esta magnitud (Madrid, Barcelona, Lisboa y Valencia) se hallan a 620 kilómetros de media, y las diez de 200.000 y más, a 270 kilómetros entre sí; explicando, similarmente a IBA, aunque atenuado, el mismo fenómeno de inexistencia de suficiente concentración de demanda, propicia para un gran desarrollo.

Esas veinte zonas y estas poblaciones son, pues, *los únicos espacios* y «puntos» *de cierta magnitud de demanda*, propicia para suscitar producciones de consumo y empresas industriales de magnitudes con costes eficientes, así como actividades de servicios. Pero están muy aislados entre sí por espacios enormes. De otra parte, esas zonas densas de México, Guatemala, Costa Rica, Colombia, Ecuador, Bolivia y otras de la Argentina, se hallan

[4] Diseminación en dos sentidos: negativo por espacios inhabitados; positivo (con *graduación de densidades) por vida en núcleos minúsculos. En Nicaragua p. e. hallamos* 57.000 entidades mínimas (ranchos, charcas, fincas, caseríos), sumando los dos tercios de la población del país, con media típica de sólo 12 habitantes por núcleo y a una distancia media de 760 metros entre sí. Cf. *Corología de la población de Nicaragua*, Madrid (C. S. I. C.), 1960, 100 págs.

en el interior; sólo el resto está en la periferia, son puertos o están cerca del mar; ésta es también la situación de otra veintena de poblaciones entre 200.000 y 500.000 habitantes. En contraste, la comunicación marítima de las zonas densas de los Estados Unidos y del Canadá, así como de las europeas, va unida a unas trastierras (ésta es la palabra castellana de *hinterland*) llanas, vivibles, fructuosas, comunicables a bajos precios y unidas por densas redes de canales, por ríos muy navegables o por mares interiores, cuales los Grandes Lagos o el Mediterráneo. Ninguna de estas facilidades infraestructurales (y no dependientes de los hombres para poder beneficiarlas con la técnica), aparece en Iberoamérica, salvo en las llanuras del Plata, y con mayores dificultades, en ciertas muy escasas trastierras económicamente asequibles del Brasil. El tráfico iberoamericano no es ni puede ser aún terrestre y se realiza en un 92 por 100 por vía marítima.

Véanse los pocos puertos (artificiales) de México (Veracruz, Tampico); los tan espaciados como difíciles de toda Centroamérica, Colombia, Venezuela, Perú, Chile y del propio Brasil. En este país empieza ahora su desarrollo otra zona continental del tipo de México, Guatemala, Lima o Bogotá: la de Brasilia.

He aquí la explicación de la no significación de las medias estadísticas: Densidades de 50 a 100 habitantes por kilómetro cuadrado en pocas zonas aisladas, rodeadas por círculos de trastierras de 500 a 1.500 kilómetros de radio, con densidades de diez, cinco y de solo un habitante kilómetro cuadrado. Medias de 200-300 dólares de renta *per capita* en tales pequeñas zonas densas con núcleos urbanos de 600-900 dólares por habitante y dispersión de rentas monetarias de 50-80 o bien de preeconomías sin renta nominal.

Estamos ante los efectos lógicos de *la realidad infraestructural iberoamericana,* desconocida como determinante básico explicativo de sus economías [5] y de sus niveles de vida, frente a la creencia dogmática de que *sólo* la voluntad y la inteligencia, y el espíritu de empresa [6], o las ideas político-

---

[5] Encerramos aquí todo nuestro concepto de infraestructura. Cfs. cap. «De Naturaleza. La infraestructura económica», en nuestra obra *De estructura económica y economía hispana.* Madrid (Rialp), 1952, págs. 101-138.

[6] Los argumentos objetivos de Maurice Schwarzmann (Univ. de Toronto) sobre el espíritu de empresa en España con aplicables, *mutatis mutandi,* a I. B. A. Cf. su estudio «Background Factors in Spanish Economic Dechine», en la revista *Explotations in Entrepreneurial History,* vol. III, núm. 4, abril 1951) y su versión castellana «Los factores básicos de la decadencia económica de España», en *De Economía,* núm. monográfico (núms. 25-26), Madrid, septiembre-diciembre 1953, págs. 589-522, esp. III, *La*

económicas, o las cualidades de raza, son las que han desarrollado a los pueblos; complejo explicable si sólo se discurre con las razones, las medidas y los tópicos de otras radicalmente heterogéneas infraestructuras y en contradicción con el sereno examen del porqué de los hechos y los ritmos ajenos, esforzándose en verlos en sus peculiares condiciones, tales como son.

La *población* crece vertiginosamente en Iberoamérica, en especial la tropical. La tasa anual de crecimiento, que era ya alta, con 19,2 por 1.000 en el decenio 1925-35, se elevó a la de 24,1 por 1.000 en el quinquenio 1950-55, tasa que aún actualmente sobrepasa el 30 por 1.000 y llegó al 40 en México, Centroamérica y Venezuela, Colombia y Ecuador, frente a menos del 5 por 1.000 en Uruguay [7].

Las *dificultades de mercados asequibles,* los transportes y la falta de capitales, en cantidad, lugar y ritmo correspondiente, suscitan su éxodo. De otra parte, la fama propagada del vivir urbano, más que sus posibilidades inmediatas de ocupación, de la teoría de la movilidad económica, la atrae hacia las ciudades. Este fenómeno es hoy universal, pero en Iberoamérica acuciante. La tasa anual de crecimiento de la población rural se estimó en 17 por 1.000 de 1950-55, y la de la población urbana, del 33,6 por 1.000 [8], y puesto que en el campo el aumento vegetativo de la población es más alto que en las ciudades, esas cifras indican que por lo menos una mitad de la población rural emigró a las aglomeraciones urbanas [9]. Estos éxodos y crecimiento de las ciudades, que en muchas sobrepasan el 50 y el 100 por 100 decenal, presionan lo político alto y bajo; las ciudades se proletarizan, y aunque su renta total crezca, la renta *per capita* en muchas disminuye; con salarios bajos y mercados aún de poca magnitud, no tiene cuenta la generalización de la mecanización; las manufacturas de emergencia du-

---

geofrafía y sus implicaciones, págs. 599-601, donde se basa en nuestro concepto de infraestructura como el californiano Sayler (que también nos sigue) y en el prólogo citado en la nota 2. Cfs. también su conclusión: «Instituciones, actitudes y políticas similares han sido características de otros países, pero en España nunca fueron superados, porque *no existieron las condiciones favorables para el nacimiento de una clase de empresarios.*»

7 Cf. O. N. U., *The Future Growth of World Population* 1958, pág. 23, donde a Iberoamérica se le dan los mayores incrementos, con tasas por 100 para los cuatro cuartos de este siglo, de 57-65 (1925-75), y 95 (1975-2000), con 592 millones de habitantes. *Hoy, con 24 de tasa anual y en 1975 de 28 por 1.000 (pág. 32).*

8 *Boletín Económico de América Latina,* vol. II, núm. 1, Santiago de Chile, 1957, cuadro 3, pág. 17.

9 Sobre problemática rural-urbana, cf. nuestra *Corología. Teoría estructural de la población de España,* Madrid, 1954, 210 págs.

rante los cinco años de guerra desaparecieron en su mayoría, y los impulsos de industrialización a lo keynesiano (inaplicable a las estructuras de IBA) no dieron lugar a multiplicadores suficientes en cantidad y ritmo de productos para corresponder con las cantidades de moneda avanzadas sin respaldo de mercancías; de ahí sus inflaciones y el propio descenso del nivel real de vida y de consumo ante las elevaciones interiores de precios, beneficiarias solamente de minorías, pues, frente a la homogeneidad genérica, con sólo diferencias específicas, de los países que dispusieron de carbón y de hierro asequibles y cuya muy favorable infraestructura (clima, llanuras, ríos y canales, etc.) les dió unas estructuras de economía casi puramente urbana, industrial, con posibilidad de población compacta, de mercados muy hondos y asequibles, Iberoamérica, en contraste con esa homogeneidad, tiene en todos sus Estados cuatro clases de economías yuxtapuestas o contrapuestas:

La *urbana,* comercial, industrial y de servicios. Periférica o de altiplano, en núcleos o zonas muy aisladas.

La *campesina,* ligada financieramente a ella; sea de plantaciones para exportación, sea la minera.

La *rural* de abastecimiento interior de alimentos y artesanado.

La *preeconómica,* en grandes extensiones de vida casi o plenamente autárquica.

De ahí, de estos *cuatro vectores interiores,* surgen los determinantes políticos puramente nacionales, el primero de los cuales es el del espacio, inmenso, agreste, duro de domeñar técnicamente, prometedor de riquezas yacentes, conocidas o incógnitas, mas con desespero en haberlas por su avaricia espacial de altos costes y temporal de bajos rendimientos por sus lejanos y minúsculos oasis de mercados.

No bastan esas redes magnígicas de *navegación aérea.* Sirven sólo y en parte a la Iberoamérica nuclear urbana, reforzando sus ya monstruosas, por ser pocas, lejanas y aisladas aglomeraciones, aunque también necesarios focos de prosperidad.

En *ferrocarriles,* la única red propiamente dicha es la de la llanura del Plata. De los 150.000 kilómetros de Iberoamérica, las intensas zonas de Argentina, Uruguay, Chile y Brasil tienen cerca de 100.000, más 24.000 México. El tráfico ferroviario de IBA no llega a 30.000 millones de tonela-

das kilómetro netas, mientras que Africa tiene 50, y ambos continentes sólo representan un 3 por 100 del tráfico mundial [10].

DISTANCIAMIENTO ENTRE PUERTOS IBEROAMERICANOS [1]

(En millas náuticas)

PUERTOS PRINCIPALES	De Veracruz a	De Panamá a	Del Callao a
Atlántico			
México: Veracruz	—	1.463	2.813
Cuba: Habana	814	1.047	2.397
Haití: Puerto Príncipe	1.395	817	2.167
(Canal: Panamá)	(1.463)	—	(1.350)
Colombia: Cartagena	1.787	324	1.674
Venezuela: La Guayra	1.888	884	2.234
Brasil: Río de Janeiro	5.276	4.328	4.909
Uruguay: Montevideo	6.263	5.379	3.971
Argentina: Buenos Aires	6.377	5.523	4.065
Pacífico			
Panamá: Panamá	1.463	—	1.350
México: Salina Cruz	2.633	1.170	2.005
Ecuador: Guayaquil	2.287	824	712
Perú: Callao	2.813	1.350	—
Chile: Valparaíso	4.079	2.616	1.300

1 Glez, Laris, *La integr. Econ. Latinoam.* (Ap. 2), *apud* Conf. Oc. Campos; *Comercio Interlatinoamericano e Integración Regional*, México, octubre 1959

Los *caminos* y *carreteras* suman 1.300.000 kilómetros, de ellos, empero, cerca de un millón Argentina y Brasil. Las propiamente carreteras (prescindiendo de su viabilidad permanente), cerca de 850.000 kilómetros. Los vehículos han aumentado cuatro veces en número desde 1938, y actualmente suman unos 3,3 millones, a una media (muy dispar) de 63 habitantes por vehículo, pero a sólo 2,5 vehículos por kilómetro de carretera; por lo tanto si bien unen largas distancias (cuando son transitables), poquísimos son los

10 *Mutatis mutandi* pudiéramos aplicar a la infraestructura de Iberoamérica la misma calificación de «continente cercado» a toda Africa, demostrada en nuestro capítulo I (págs. 3-23) de la obra *De colonización y economía en la Guinea española*, Barcelona (Labor), 1945, XVIII, 422 págs. folio.

kilómetros de intenso tráfico: las mercancías se cansan; sus costes, al revés de los ríos torrenciales, se elevan como montañas y no pueden llegar al mar. No hay ni puede haber por todos estos espacios más río fructífero en tráfico que el del Plata. El Amazonas es proporcionalmente inútil (como el Orinoco) y el Magdalena requiere del transporte terrestre cuando más útil sería en su ya rocosa y calurosa hondonada.

La flota marítima suma en tonelaje 12,3 millones, pero unos ocho van con bandera hondureña o panameña, y de los cuatro restantes Argentina y Brasil se reparten casi por igual dos millones y cuarto; con 500 y 400.000 toneladas, Colombia y Venezuela (la mitad tanques); México, 300.000; y Chile y Perú, con 230 y 100.000; de 50 a 100.000 Ecuador y Cuba. Esta *flota no alcanza más que un pequeño porcentaje de los fletes necesarios al* total comercio.

La infraestructura en energía era desconocida o poco y difícil de explotar hasta que se descubrió el petróleo, sólo en abundancia en Venezuela y para utilidad nacional y exportación en México, Argentina, Colombia, Perú, Bolivia, Chile y Brasil. La potencia hidroeléctrica es abundante, pero costosa de explotar o bien inútil ante muy reducidas demandas. Sólo en las pocas grandes aglomeraciones son rentables altas producciones; la total del Brasil se eleva a cerca de los 14.000 millones de kWh al año; Argentina y México se acercan a los 7.000; el tercer grado corresponde a Chile, Venezuela, Cuba y Uruguay, con 2.500 a 1.000 millones. Los doce restantes suman en conjunto otros 2.500, a poco más de 200.000 kWh de media anual.

El consumo de electricidad, a pesar de su alta tasa de incremento acumulativo anual (mayor del 10 por 100), sólo representa el 14 por 100 del consumo bruto de energía calculado en equivalencia a petróleo; los productos petrolíferos suman más de los dos tercios y, muy significativo, los carbones no llegan al 9 por 100[11].

El petróleo y la electricidad, más el gas natural en México y Venezuela, son la nueva energía que posibilita y suscita las actuales industrializaciones. Sin carbón y hierro, conocidos o asequibles, Iberoamérica no poseía los dones infraestructurales que estuvieron en la base del desarrollo de las potencias industriales. Hoy en día, el carbón es escasísimo; sólo Brasil y Chile producen algo más de 2,3 millones de toneladas, y México sobrepasa poco el millón y medio. Sin embargo, ya existen o se completan grandes siderurgias en México (Monterrey), Colombia (Paz del Río), Venezuela (Puerto Ordaz),

11 Cfs. NN. UU. (C. E. P. A. L.), *La energía en América Latina*, diciembre 1956.

más abundante exportación de rico mineral, Perú (Chimbote), Brasil (Volta Redonda), las dos de Chile y la nueva de San Nicolás, en la Argentina. Si hoy Iberoamérica no llega a los tres millones de toneladas de acero, dentro de poco sobrepasará los diez. Su infraestructura empezará a producir los productos básicos de su equipo industrial [12].

También con las fuentes de energía se pudo desarrollar la fabricación de cemento, y hoy, de tres a un millón de toneladas anuales, lo producen, respectivamente, Brasil, México, Argentina, Venezuela, Colombia y Chile.

No es pesimismo lo antedicho ni tampoco retraso por culpa de los naturales; es sólo una muy corta y pequeña expresión de las limitaciones y difíciles posibilidades espaciales de la infraestructura iberoamericana. Reunid esas veinte zonas densas, por sus espacios desperdigadas, pobladas por criollos, mestizos y autóctonos puros [13], y tendríais un gran mercado compacto, requisito indispensable para una potencia económica cual la de la América norteña o la de Europa. Señalemos la parcial confirmación de este radical fenómeno por la gradación en cuatro agrupaciones: tres mercados de magnitud promedia (medida para el gasto bruto interno de cada nación); de 10,3, 1.000 millones de dólares; cuatro, de 3,05; cuatro de 0,9; y nueve, de 0,31. Pero las agrupaciones y sus medios son engañosas: primero, porque suman espacios de países muy heterogéneos, y segundo, porque el concepto de magnitud de mercado de A. Smith no permite sumar masas de consumo, no sólo sin conexión económica real, sino que tampoco a tan grandes distancias.

Son, pues, hechos para explicar estructuralmente y bien entender.

No se casan bien las dependencias reales del exterior con los patentes determinantes del interior, espacio-hombre-vida iberoamericana, tan descuidados, incluso por sus nacionales cuando beben en estructuras mentales ajenas a sus infraestructuras y estructuras económico-políticas; pues el desarrollo dependiente del exterior no siempre coincide a largo plazo con las posibilidades y necesidades del autóctono y saludable desarrollo. Las teorías del desarrollo «económico» han partido de países con excepcionales condiciones infraestructurales, y no de los que llaman subdesarrollados.

---

12 Cfs. NN. UU. (C. E. P. A. L.), *Problemas de la industria siderúrgica y de transformación de hierro y acero en América Latina,* México, 1957.

13 Sobre la población total de unos 200 millones, hay un 14 por 100 de origen autóctono precolombino; 30 por 100 de mestizos; 56 por 100 de criollos (incluídos los negros y los extranjeros); en proporciones muy diversas, según países. Hablan castellano un 59 por 100; portugués, 32 por 100 y lenguas autóctonas, 9 por 100.

Existe una aporía exterior-interior, un algo que no concuerda tanto económica cuanto socialmente.

C) LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS DERIVADAS.

La presencia y ausencia del beneficio del espacio.

Iberoamérica nació a la independencia con sólo los dos últimos vectores de los cuatro señalados: rural y preeconómico; con sólo tres núcleos de civilizaciones autárquicas: azteca, maya, inca. No podía tener otros. El espacio era decisivo para un continente sin puertos ni llanuras costeras habitables. La demanda de trigos, carnes y lanas sólo se desarrolló en Europa más tarde; de nada hasta entonces podía servir la Pampa; los ferrocarriles, el puerto, los barcos, fueron ingleses. En otros lugares, las preciosas maderas y las materias tintóreas y curtientes llenaban la nueva rica avidez de los triunfantes de la revolución industrial. Los filones de sus minas fueron también sucesivamente socavados por los capitales de los mercados de sus venas. Así sucedió más tarde con las plantaciones: cacao, tabaco, caña, café, otros coloniales, frutas tropicales, fibras textiles; aunque también, ante la demanda, buena parte de ellas las tuvieron los nacionales. El caucho dió un Manaos con casino europeo, pero el bosque volvió a su maraña cuando las semillas fueron colonizadas en Asia. La ya desarrollada demanda de Europa, primero, y de Norteamérica, más recientemente, fué el motor del desarrollo iberoamericano; y con la demanda, las inversiones de los capitales remansados del esplendoroso siglo XIX en Europa y la acumulación de capital con que finalizó el Tío Sam la primera contienda mundial.

Iberoamérica, a pesar de la fama parisiense de sus fortunas particulares, no tenía economías de verdadera capitalización nacional. Sin inversiones extranjeras no se hubiera desarrollado.

Cierto que hubiera ido mucho más deprisa si las condiciones de explotación económica, con otras estructuras más estables, hubieran sido nacionales. En efecto: el capital extranjero, si en empréstitos, requería exportaciones de capital por amortización e intereses; si en empresas, por lo menos las rentas y provechos; mas, las exportaciones de mercancías no iban siempre a ritmo suficiente para sobrepasar con creces las importaciones de bienes y los defectos de servicios financieros pusieron en aprietos a las Tesorerías públicas y privadas. Esto, sin embargo, no es todo lo esencial. El fenómeno del retardo de un posible autóctono y natural desarrollo se halla en lo co-

mercial; las mercancías, elegidas según la demanda de los países inversores y producidas por plantaciones, minas u otras empresas de exportación, eran comercializadas en las sedes extranjeras, quienes ingresaban su importe; en Iberoamérica sólo quedaban los salarios y otros gastos de explotación, pues el provecho, la renta monetaria, era acumulada fuera. Esta renta neta es la que hubiera fecundado el futuro desarrollo de haberse invertido sucesivamente de nuevo en los países iberoamericanos. Este es el gran fenómeno que explica las fantásticas acumulaciones de capital en los países hoy superindustrializados, así como sus geométricas aceleraciones de renta *per capita*, cada vez más distanciadas de las, así explicadas, menores aceleraciones de los países de exportación de primeras materias agrícolas, forestales, mineras o ganaderas, o de productos coloniales. Es un hecho: el capital privado no se invertía allende a Ultramar más que si sus provechos eran muy superiores a las oportunidades dentro de sus fronteras. El argumento de un mayor riesgo era su razón. En tercer lugar, las relaciones reales de intercambio [14], completan la explicación de una Iberoamérica produciendo capital y al propio tiempo huyéndole: los precios por unidad de mercancía exportada (productos primarios agrarios y mineros) eran y son (salvo períodos cortos de gran demanda o escasez) evidentemente inferiores, en general, al precio unitario de los bienes industriales de uso o de equipos; se exporta así mucho a bajo precio contra poco a elevados salarios, cuyos trabajadores compran esos bienes primarios, quedando en sus economías una gran fuente de ahorro.

Estas reales constataciones contienen y nos desvelan *un importante fenómeno hasta hoy desapercibido.* La economía teórica, que preside hoy nuestro razonar, por ser inespacial, no pudo darse cuenta de que en el beneficio del empresario va inmerso un beneficio correspondiente a las potencias y ventajas del lugar, en sustancial conexión estructural con el país donde radica la empresa. No se trata de las contribuciones, pues éstas solventan sólo las necesidades colectivas mediante los servicios de la Administración públi-

[14] Los «términos de comercio» en 1936 le eran muy desfavorables: la relación de precios de exportaciones/importaciones era 65 (=27/41 índices 1953=100). De 1951 a 1955 dicha relación de intercambio fué muy favorable, debido a la subida de los precios de exportación y cierta baja de los de importación, resp. 107, 98, 100, 12, 102. Pero desde 1956 la tijera de precios se ha invertido y las relaciones descienden, pues han sido 97,91 y 87 para resp. 1956-58. Esta situación, según la C. E. P. A. L., es normal para Iberoamérica y hay que contar con ella para todo plan de futuro desorrollo (cfs, para las «relaciones de intercambio», el *Boletín Mensual de Estadística* de la O. N. U., abril 1960).

ca; tampoco se trata, específicamente, de beneficios por economías exteriores o para industrias, evidentemente. *Se trata de un elemento de continuidad y progreso dinámico* o *«beneficio del espacio»* [15], con potencia de multiplicación espacio-social a largo plazo del capital, por las sucesivas aplicaciones de una parte de los beneficios, al mismo o a otros espacios del país, sea indirectamente por inducción a través de consumos, sea directamente por inversiones en nuevas creaciones de actividad, suscitando nuevas industrias y nuevos puestos de trabajo. Si, pues, esta parte «espacial» del beneficio emigra, más grave cuando se trata de grandes porcentajes, se priva al espacio de su propio suscitado beneficio (para fecundizar su natural crecimiento), y la economía social del país permanece estacionaria.

Es decir, no son sólo dos los factores de la producción los que por ley dinámica tienden a multiplicarse, es decir, los hombres y el capital-equipo, sino que también el espacio, de naturaleza radicante, tiene imperceptiblemente similar ley de multiplicarse. El fenómeno se esclarece por contraste: cuando la empresa (nacional o extranjera) reinvierte en la misma estructura espacial la acumulación de ahorro, provoca nuevas inversiones. Si así no ocurre, y el beneficio del espacio no queda, estas nuevas actividades se estrangulan en su raíz; la empresa, individuo económico, es sólo de goce y queda, social y humanamente, infecunda.

Sólo nos percatamos de la reproductividad de los dos factores citados (la del capital, por cierto, costó largos siglos ante el error aristotélico de que el dinero no pare dinero), mas es evidente que toda nueva y eficiente utilización del espacio es también una multiplicación, y ésta es la que permite las progresivas aplicaciones de los incrementos de hombres y de capitales-equipo; una multiplicación que está en función, al igual que para el hombre y el capital, de las potencialidades espaciales anteriores, incitando a otras nuevas y latentes.

Así como la inversión de una parte de los beneficios en la propia empresa es la fuente de la industrial-individual autofinanciación, así el beneficio del espacio es la fuente natural y social, o potencia de la autofinanciación y desarrollo, en el espacio de un país.

La solvente percatación y aplicación de estos reales principios de dinámica espacial económica, no sólo serían de mutuo beneficio entre naciones, sí que también conducirían a un más sano y natural y racional equilibrio in-

[15] Cfs. «renta de situación» derivado del concepto de infraestructura económica, en *De estructura económica*, o. c., págs. 129-130.

ternacional, evitando crisis de hipertrofia y, por consiguiente, las presiones de agresividad económica en los países de gran acumulación de ahorro.

Una reciente declaración importante parece tender a concordar con lo expuesto: el punto tercero del Mensaje al Congreso de los E. U. A. por su nuevo Presidente Kennedy: «Existe en el decenio 1960-1970 una histórica oportunidad para que las naciones industrializadas libres realicen un gran esfuerzo de ayuda económica para impulsar a más de la mitad de gente de las naciones menos desarrolladas hacia *un crecimiento económico que se sostenga por sí mismo»...,* declaración que preludió el Plan Kennedy para las Américas.

Este clarividente concepto de que cada país puede sostenerse por sí mismo implica reconocer que reinviertan en su propia estructura sus beneficios espaciales; de lo contrario, el aire insuflado un día, saldría el siguiente aún más hinchado; implica también que cada país es como un animal de especie distinta, es decir, que tiene su peculiar naturaleza, condiciones de vida y desarrollo, de tal manera que nadie podrá decir racionalmente que el cuello del armadillo o quirquinncho está subdesarrollado con respecto al de la jirafa; pues cada uno tiene su feliz y propia estructura y leyes de desarrollo, según su propia naturaleza: infraestructura y especie, en su espacio ecológico.

La racional toma de conciencia de este fenómeno pone en vías de solución la aporía exterior-interior: la relación exterior es necesaria, en capitales y para mercados; pero *lo decisivo, a largo plazo, es el espacio iberoamericano* con todo lo que contiene y adviene, en la peculiar distribución y colocación de sus partes infraestructurales, con sus límites y sus posibilidades.

D) ¿Mercado común?

De ahí la culminación hacia un Mercado Común [16]. Claro que aquí la

[16] Cfs. NN. UU. (C. E. P. A. L.): *El Mercado Común Iberoamericano* (textos y estudios), México, julio 1959; Instituto Bancario de Cooperación Económica: *Estudio sobre la Unión Iberoamericana de Pagos.* (Por una Comisión cuyo jefe de estudio fué el profesor J. Prados Arrarte, economista que fué de la C. E. P. A. L.), Madrid 1955. También los siguientes estudios en el *Boletín Económico de América Latina*: «En marcha hacia el Mercado Común Latinoamericano» (IV, 1 marzo 1959); «El programa de integración económica de Centroamérica» (IV, 2 oct. 1959); *La Zona de Libre Comercio* (V, 1 marzo 1960); «Tendencias económicas de América Latina en 1959 (V. 2 nov. 1960). González Laris Casillas, Jorge Eduardo: *La integración económica Latinoamericana,* México, 1960.

voz «Mercado» es sólo tópico incitante: no hay mercado común sin plena interasequibilidad, y ésta no puede existir por la infraestructura. Es curioso que en nuestra época pragmática se airee la utopía teórica de mercados comunes, porque sólo en el comercio de muy contadas mercancías para transportes marítimos o a costes terres cercanos y muy bajos el espacio prácticamente no cuenta, como supuso, en su ambiente, David Ricardo.

La dependencia exterior con excepcional coyuntura en el decenio 1945-55 dió a Iberoamérica una alta tasa media de desarrollo de 2,7 por 100 anual, correspondiente a una tasa anual de incremento medio del producto bruto interno del 5,5 por 100. Su causa principal fué el alza de precios de exportación de sus productos agropecuarios y mineros, ocasionando favorables términos de comercio y permitiendo amplia sustitución de importaciones, con concomitantes importaciones de equipo, favoreciendo también amplias inversiones extranjeras.

Pero a partir de 1955 el ritmo de desarrollo ha bajado del 2,7 al 1,1 por 100, dependiente de un descenso del producto bruto del 5,5 al 3,5 por 100, con estabilidad demográfica a una tasa del 2,6 por 100.

Debido a la clase de productos exportables, sólo excepcionalmente se prevé que la coyuntura exterior le sea favorable. Iberoamérica se halla, pues, ante el ahinco de suscitar su desarrollo por preponderantes políticas económicas interiores, acomodándose racionalmente a sus peculiares y hasta hoy incomprendidas características de su espacio, hombres y rentas.

La investigación de sus infraestructuras es primordial y no dudamos en afirmar que es su mayor secreto de éxito si va unido a la acomodación de sus limitaciones, peculiaridades y grandes, sí que difíciles, posibilidades dentro de ella y con adecuación original.

Sólo así se salvará el peligro de un desarrollo inferior al de la población cuyo incremento anual, hoy del 2,6 por 100, se prevé del 3,6 por 100 de 1950-1975 y del 5 por 100 de 1950 al 2000, el mayor entre las grandes áreas del mundo.

El desarrollo implica más que triplicar la población activa actual de 28 millones por la sucesiva irrupción de amplias generaciones de su pirámide de edades, más un lógico aumento de su porcentaje de ocupados económicamente, hoy de sólo 38 por 100 de media.

Este desarrollo requiere una estrecha colaboración entre países. Más su interdependencia es diversa. Aparte el mosaico del Caribe, apuntan tres zonas:

Centroamérica y Panamá con un 80 por 100 de la extensión de la Península Ibérica, con difíciles intercomunicaciones terrestres y marítimas, por-

que su población en los tres cuartos vive lejos del mar, con pocas concentraciones y dispersión rural[17]. La ODECA fué el preludio del actual intento ya avanzado de racional integración económica: en junio de 1958 refirma el Tratado multilateral de Libre Comercio e Integración de Industrias Centroamericanas (con posterior convenio y comisión), y a 1 de septiembre de 1959 el Convenio Centroamericano sobre equiparación de gravámenes a la importación. Pero el Tratado de Libre Comercio aún no ha sido ratificado, mientras que a 6 de febrero de 1960 Honduras, Guatemala y Salvador se constituyeron en Asociación Económica, creando un Fondo de Desarrollo y Asistencia, para efectivizar, andando, la prosecución de un Mercado Común de C. A., más, si se adhiere, Panamá.

Si tan dificultosas son las realidades para integrar las allí también diversas características de espacio-hombre y rentas, en sólo el 2,5 por 100 de la extensión el 3,6 por 100 del ingreso nacional (400 millones), el 6 por 100 de la población (12 millones), el 6,5 del comercio exterior (500-600 millones de dólares), del cual, a su vez, su propio intercomercio es un 7,5 por 100 (42 millones: legumbres, frutas, madera, algodón, aceite, productos lácteos, textiles, azúcar, animales, forrajes, etc.), el 12 por 100 de las inversiones extranjeras (unos 900 millones de dólares) de todo Iberoamérica, se comprende que esté lejos, aunque ya con beneficiosos resultados parciales, la realidad de un Mercado Común iberoamericano.

Los tres países de la Gran Colombia negocian sinceramente con todos, pero ni su flota unida persistió y Bolivia se debate aún sin rumbo, con la pluma en alto, sin firmar; si bien llena de posibilidades escondidas.

En el triángulo Sur, con zonas tropicales y templadas, iniciado en abril de 1959 por Argentina, Chile, Brasil y Uruguay, se aprobó un proyecto de Zona de Libre Comercio, que fué la base del Tratado de Montevideo de 18 de febrero de 1960, programando dicha Zona e instituyendo la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio entre los cuatro países citados, más Perú, Paraguay y también México. Sus cifras características, aquí como en Centroamérica, sobre el papel no tienen resquicios, mas ya hemos advertido del cuidado de su interpretación sin el análisis estructural de su contenido. Bástenos considerar su extensión de 15,8 millones de kilómetros cuadrados con más de la mitad, como una carga, de 10 millones inútiles, por lo que su densidad media, sin tipicidad, en lugar de ocho elevémosla a 22 habitantes por kilómetro cuadrado; así, pues, en extensión tendrían un escaso tercio

[17] Cf. nota 5.

de IBA, en población (129 millones) los dos tercios y algo más en ingreso nacional (37,6 mil millones), su comercio una mitad (con predominio de las importaciones, 59 por 100, sobre las exportaciones, 42 por 100), pero lo más significativo para la Zona es el abarcar los cuatro quintos del comercio interamericano (589 millones de dólares) y el 46 por 100 de las inversiones extranjeras, las cuales sólo en pocos sectores y por países son predominantes.

Mas se está aún en los comienzos. Como secuencia de las ya antiguas conferencias e instituciones pan e iberoamericanas, en el seno de las Naciones Unidas, pudo crearse la Comisión Económica para la América Latina (C. E. P. A. L.), que ha sido y es el cerebro benefactor para conocer las realidades e impulsar su integración. En 1952, la C. E. P. A. L., desde su oficina de México, delineó ya la integración centroamericana, y nosotros hemos *apreciado personalmente la dedicación de personalidades y la acribía de sus* estudios. De 1955 hasta la fecha, desde el Comité de Comercio (15-IX) y el grupo de trabajo del Mercado Regional en México (II-1959), bases para el Mercado Común hasta la aprobación en diciembre de 1959, por la Asamblea de las Naciones Unidas, del Mercado Común Latinoamericano y las firmas de febrero de 1960 de la Asociación Económica de Centroamérica y del Tratado de Montevideo, los estudios y las reuniones internacionales de expertos y de políticos no sólo no han cesado, sino que conducen cada día a un nuevo perfeccionamiento y eficiencia ejemplar.

D) EL PLAN KENNEDY.

Los dos principales objetivos del Mercado Común y de las políticas con él conexas son la interior industrialización con reparto de localizaciones de empresas junto con una política de fuerte sustitución de importaciones, de una parte; y de otra, el fomento de las exportaciones para alcanzar el mayor porcentaje de divisas libres con que hacer frente a la capacidad de importar y a los servicios financieros de las inversiones del extranjero.

Esta política sigue siendo política exterior delimitada entre las 20 naciones de IBA. Paralelamente, los países se preocupan con planes de desarrollo de la reorganización de sus propias estructuras e instituciones y del diverso y armonioso ritmo funcional de sus partes y sectores. Sobre lo cual, a pesar de su principal trascendencia, ya no nos cabe entrar.

Mas en íntima conexión con la declaración de Kennedy, antes recogida, de impulsar a las naciones menos desarrolladas hacia *un crecimiento económico que se sostenga por sí mismo*, examinemos brevemente, como colofón,

el recentísimo Plan que lleva su nombre por su discurso en la Casa Blanca al Cuerpo Diplomático iberoamericano el día 13 de marzo de este año 1961.

Basándose inteligentemente en lo que une a los países americanos y olvidando lo que les distingue, el Presidente Kennedy puso de manifiesto la historia y la lucha común, así como la alianza para el progreso, pues «si hemos de afrontar un problema de grandes dimensiones, nuestro proceder debe ser audaz y a tono con el majestuoso cuerpo de la *Operación Panamericana*»; de ahí su «llamamiento a todos los pueblos del Hemisferio para que nos unamos en una alianza para el progreso».

El plan de diez años que a continuación dicta por su propia autoridad está íntimamente conectado, primer punto de partida, con su posterior mensaje al Congreso de 21 de marzo: «Los actuales conceptos y programas de ayuda a los otros países son, en su mayor parte, insatisfactorios y no se adaptan a nuestras necesidades ni a las del mundo subdesarrollado al iniciarse la década 1960-1970.»

Dicho plan supone, pues, una novación de todos los planes de desarrollo de los diversos Estados iberoamericanos en gigantesca concentración unitaria: «Un Consejo Interamericano Económico y Social grandemente robustecido, en colaboración con la C. E. P. A. L. y el B. I. D. puede reunir los principales economistas y expertos en nuestro Hemisferio para que ayuden a cada país a preparar su propio plan de fomento y mantener un examen constante (central) del progreso económico del Hemisferio.» ¿Significa esta unilateral declaración la anulación de toda otra asistencia técnica y de los demás organismos de las Naciones Unidas por principio objetiva?

La dotación, como primer paso encaminado al cumplimiento del acta de Bogotá, la cifró en 500 millones de dólares, con propósitos revolucionarios de reestructuración social, lo cual supone:

a) Que es el hombre, y no el orden infraestructural de las naturalezas iberoamericanas, el primer obstáculo que obstruye el progreso económico.

b) Que tal transformación socio-humana artificialmente provocada o impuesta puede ir más deprisa que los resultados de las inversiones económicas, sin graves riesgos sociales y morales.

Dispone el Presidente de Estados Unidos el apoyo a toda integración económica «que verdaderamente logre ampliar los mercados»; por ello reconoce que el Mercado Común Centroamericano y las Zonas de Libre Comercio pueden ayudar a eliminar tales obstáculos.

El quinto punto del plan es prueba del inteligente reconocimiento de un importante sector de la sutil dependencia exterior iberoamericana, por cuan-

to, de una parte, ofrece la cooperación de los Estados Unidos en el estudio serio y detallado de los problemas de los mercados exteriores por los «cambios frecuentes y violentos de los precios», «que causan serio perjuicio a la economía de muchas naciones» iberoamericanas, y, de otra, «juntos debemos hallar los métodos prácticos que pongan fin a esta situación». Desde luego, no es tan fácil el problema de mercancías internacionales como el control y protección de mercados de productos agrícolas en los naturales mercados comunes del centro-oeste de Europa y de los Estados Unidos; sobre todo tratándose de agro-plantaciones, de cultivos agropecuarios extensivos, cuyas extensiones y concentraciones contrastan con las ideas de las reformas agrarias proyectadas.

Luego de señalar las ayudas ocasionales de «alimentos para la paz», el séptimo punto incita a la colaboración técnico-científica del Hemisferio, y, como corolario, el octavo anuncia la creación de misiones de adiestramiento técnico anualmente preparándose, en las condiciones norteamericanas, para cual división volante, acudir «a cualquier sitio que se le necesite».

Afirmada la voluntad de seguridad colectiva, el décimo punto (cual si conociera nuestro saludable adagio de que en la casa llena hasta los vicios parecen virtudes), es típico de la admirable y generosa franqueza y autocrítica estadounidense el declarar que «necesitamos profesores versados en la literatura, historia y tradiciones latinoamericanas; necesitamos oportunidades de que nuestra juventud vaya a estudiar a las Universidades latinoamericanas; necesitamos acceso a la música, al arte y al pensamiento de los grandes filósofos de la América Latina. Porque sabemos que tenemos mucho que aprender». Es el *do ut des* inteligentemente concebido; si bien con un cierto secreto desprecio y desligamiento de Europa, grave pecado contra natura, en parte comprensible por nuestros grandes y humanos errores y en parte similar al de los muchachos de esta generación de postguerra para con sus predecesores, en los propios Estados Unidos, queriéndolo construir todo de nuevo.

El párrafo final es explícito: «Vamos a transformar de nuevo (novación) los continentes americanos en un enorme crisol de ideas y esfuerzos revolucionarios», a lo cual el economista, con la necesaria formación de humanista, tiene que añadir la apostilla interrogante de si es posible no ya transformar, sino tan sólo hacer crecer a los hombres y a los pueblos tan rápidamente como a las hortalizas u otras plantas con el solo artificio de la depurada técnica y de la inversión de capital necesario, sin perjuicio de su propia y diversa naturaleza, base de su firme, sano y ulterior armónico desarrollo.

El discurso, lleno de intención política y de interés económico, puede constituir un ámbito de optimismo si con él se logra un verdadero y humano desarrollo económico de Iberoamérica, respetando, por lo tanto, los fundamentos básicos inalienables de la cultura universal y cristiana iberoamericana, fundamentos y principios en el siglo pasado y buena parte de éste silenciados (cuando no mofados) por doquier, por los que ahora se nos aparecen petulantes *ésprits foris*; mas hoy, en creciente nuevo y gallardo auge tratados corr'entemente en los periódicos y revistas y demostrando ser la piedra angular, antes despreciada, y el punto de apoyo de todo estado social, así como de toda total y segura renovación, perfección y progreso equilibrado entre pueblos y entre todas las estructuras sociales de la Humanidad [18].

* * *

Volviendo a Iberoamérica y a sus reales y totales problemas propios, indesligables de lo económico y sin lugar para más, hemos comprobado que esas veinte nacionalidades americanas, con arte y sabiduría del completo hombre que fué Leonardo da Vinci, cumplen su admonición: «Si no puedes hacer lo que deseas, quieras hacer lo que hacer puedas», que viene al canto a lo de Santa Teresa, ésta, mujer completa: «Haz lo que haces», camino de perfección en espíritu y ética, sí que también de progreso en la responsabilidad material y humana.

ROMÁN PERPIÑA.

[18] Después de la Declaración del 22 de agosto en Punta del Este, que no cambia sustancialmente lo dicho, se abre un interrogante, a la vez de cautela y de esperanza, para los problemas interiores de los Estados iberoamericanos y sus relaciones con toda América y el importante resto del mundo.

CIFRAS GENERALES ESTRUCTURALES DE IBEROAMERICA.—I

PAISES	Superficie	POBLACION					INDICES DE PRODUCTIVIDAD *e*					Indice cultural y político-económico de masa *f*	
		Habts.	Densidad	En ciudades de 200.000 y más hbts.	Económicamente activa		Producto medio bruto por persona activa = 100 (1950), es en:					Periódicos diarios	
	Km.² Miles *a*	1960 mills. *b*	H/ Km.²	(Miles) c	Mills. hbts. *d*	% s/ la tot. pobl.	Agricultura	Minería	Industria	Construcción	Otras actividades	Tirada diaria Miles	Unidades/día por 1.000 hbts.
México [1]	*1.969*	*34,63*	*15*	*4.100*	*10,5*	32,4	36	409	167	76	218	*1.300*	*48*
Centroamérica	*514*	*11,91*	*23*	*1.020*	*3,9*	—	—	—	—	—	—	*416*	*40*
Guatemala	109	3,76	30	350	1,2	34,8	—	—	—	—	—	83	27
Honduras	112	1,89	15	—	0,8	44,3	74	124	112	47	234	30	18
El Salvador	20	2,61	110	300	1,0	34,7	—	—	—	—	—	70	33
Nicaragua	148	1,42	8	190	0,3	31,2	—	—	—	—	—	56	51
Costa Rica	51	1,17	19	—	0,3	34,0	81	—	111	84	135	78	91
Panamá	74	1,05	12	180	0,3	35,0	—	—	—	—	—	99	111
Caribe	*191*	*13,24*	*64*	*1.500*	*3,7*	—	—	—	—	—	—	*654*	*56*
Cuba	115	6,74	51	1.300	2,0	33,8	—	—	—	—	—	588	101
Santo Domingo	49	2,99	49	200	1,1	38,6	—	—	—	—	—	54	24
Haití	28	3,51	119	—	0,6	47,3	—	—	—	—	—	12	4
Ecuatorial	*2.321*	*25,14*	*11*	*4.150*	*7,1*	—	—	—	—	—	—	*1.295*	*59*
Colombia [2]	1.138	14,13	11	2.300	3,7	33,4	69	251	141	131	129	728	59
Venezuela	912	6,71	6	1.300	1,7	33,9	21	1.069	88	104	147	400	71
Ecuador	271	4,30	14	550	1,7	37,6	76	561	69	131	79	167	50
Zona Libre Comercio [1]	*13.877*	*109,65*	*7*	*22.450*	*31,0*	—	—	—	—	—	—	*7.200*	*56*
Brazil	8.514	65,74	7	10.200	17,1	33,0	46	133	130	132	213	2.932	51
Argentina	2.778	20,96	7	7.800	6,4	40,6	64	220	102	120	110	2.886	154
Chile	742	7,63	9	1.800	2,2	36,9	50	122	92	53	136	465	79
Uruguay	187	2,70	14	1.000	1,0	36,4	—	—	—	—	—	550	233
Paraguay	407	1,76	4	250	0,4	32,9	75	—	107	190	159	17	12
Perú	1.249	10,86	8	1.400	3,9	41,6	73	548	69	40	175	350	40
Bolivia	*1.099*	*3,46*	*3*	*400*	*1,4*	*50,3*	—	—	—	—	—	*70*	*23*
IBEROAMÉRICA	19.971	198,03	10	33.620	27,4	37,8	46	410	126	122	175	10.935	54

[1] México pertenece a la Zona de Libre Comercio, pero sus cifras no van en la suma. [2] Colombia acaba de adherirse en octubre.

FUENTES: *a*), *b*), *An. Est.*, NN. UU., enero 1961; c) Varias; *d*) NN. UU., *Demographic Year Book*, 1958, y O. I.T., *An. de Est. de Trabajo*, 1957, *apud* Glez. Laris, o. c., cuadro 13; cfs., *Bol. CEPAL*, octubre 1958, sup. c. 4, distrib. por sectores; *e*) *Bol. CEPAL*, febrero 1957, c. 17, pág. 27; *f*) *An. Est.*, NN. UU., 1956, c. 181, págs. 606-7.

CIFRAS GENERALES ESTRUCTURALES DE IBEROAMERICA.—II

PAISES	FF. CC.	Carreteras		Automóviles		Tráfico aéreo mills./km.		Marina Mercante. 1956				Consumo de energía	Forr bruta de capital fijo
	Longitud kms. 1955 *g*	Longitud en miles kms. 1954 *h*	Panamericana Miles kms.	Total n.º en miles *i*	De carga N.º miles	Pasajeros 1955 *j*	Carga: Tons. 1955 *k*	N.º de buques	Total miles T. R. B. *l*	N.º	Del total, tanques miles T. R. B. *m*	calc. en mls. tns. petróleo 1957 *n*	% s/ PIB 1958 *ñ*
México	*26.015*	*187*	*1.6*	*661*	*22*	*1.700*	*29,4*	*175*	*316*	*8*	*175*	*14.+60*	*14,8*
Centroamérica	*5.125*	*39*	*1,8*	*117*	*5*	*8*	*0,5*	*9*	*33*	*1*	*1*	*1.508*	—
Guatemala	917	13	0,3	27	2	—	—	—	—	—	—	392	13,0
Honduras	1.883	2	0,2	9	—	—	—	(66)	(547)	(10)	(212)	220	—
El Salvador	698	6	0,2	20	1	—	—	—	—	—	—	256	—
Nicaragua	426	8	0,2	11	0,5	8	0,5	—	11	—	—	140	—
Costa Rica	741	8	0,4	24	1	—	—	9	22	1	1	270	24,9
Panamá	460	2	0,5	26	—	—	—	(717)	(7.308)	(182)	(3.273)	230	—
Caribe	*5.720*	*10*	—	*236*	*8*	*182*	*1,4*	*34*	*170*	*3*	*9*	*2.802*	—
Cuba	5.115	4	—	212	5	182	1,4	26	145	2	6	2.430	19,5
Santo Domingo	267	3	—	15	0,5	—	—	8	25	1	3	307	22,0
Haití	338	3	—	9	2	—	—	—	—	—	—	65	—
Ecuatorial	*4.825*	*44*	*3,1*	*477*	*21*	*907*	*49,8*	*215*	*1.007*	*31*	*212*	*15.720*	—
Colombia	3.243	17	1,8	156	12	542	41,9	124	518	1	12	4.740	21,9
Venezuela	324	17	0,6	321	9	365	7,9	74	398	29	198	10.520	21,8
Ecuador	1.258	10	0,7	—	—	—	—	17	95	1	2	460	13,1
Zona Libre Comercio	*107.094*	*553*	*9,8*	*2.454*	*275*	*2.589*	*70.8*	*508*	*2.791*	*82*	*771*	*39.460*	—
Brazil	41.590	309	2,5	875	36	1.890	3,8	221	998	27	236	16.510	13,1
Argentina	49.292	143	3,0	602	224	420	61,9	193	1.368	47	467	14.310	22,8
Chile	9.190	48	1,5	33	4	175	1,4	54	231	1	16	4.500	8,3
Uruguay	3.310	10	0,5	148	2,5	—	—	14	93	3	35	1.480	—
Paraguay	557	7	0,4	8	1	—	—	—	—	—	—	70	—
Perú	3.155	36	1,9	127	7	104	3,7	26	101	4	17	2.590	20,8
Bolivia	*3.112*	*15*	*1,8*	*33*	*1*	*40*	*1,1*	—	—	—	—	*430*	20,0
IBEROAMÉRICA	151.891	848	18,1	3.317	330	5.426	153,0	941	4.317	125	1.168	74.380	

FUENTES: *g*) a *m*), BIRF, *Comp. data on L. A. Countries*, 1960, y NICB., *The Econ. Almanac.*, 1958, *apud* Glez. Laris, o. c., cuadros 10 y 11; *n*) y *ñ*); *o*) y *p*), *Bol. CEPAL*, octubre 1959, supl. cc. 7 y 12, cfs., detalles cc 13-17; c. 23.

CIFRAS GENERALES ESTRUCTURALES DE IBEROAMERICA.—III

PAISES	Relación internacional en millones de dólares: Comercio 1958: Export. o	Import. p	Entre Ibero-amé-rica q	Inver-siones direc-tas de EUA 1956 r	Renta nacional: Export. s/RN % s	Totales 1957: En mills. t	Per capita $	Por sectores, en % del total: Agri-cul-tura	Mine-ría u	Indus-tria	Comer-cio	Resto	Desarrollo (Estim. a 20 años) 1954-56 = 100 en 1975: Indices de export. v	Indices de poblac. x
México	*588*	*1.194*	*10*	*675*	*14*	*7.358*	*300*	*20*	*5*	*18*	*31*	*27*	*199*	*179*
Centroamérica	*499*	*598*	*46*	*900*	—	*2.193*		—	—	—	—	—	—	—
Guatemala	110	136	9	—	27	566	181	46	1	20	9	24	170	183
Honduras	60	61	5	—	25	301	150	51	2	10	9	29	168	183
El Salvador	119	115	15	—	—	505	215	53	53	8	18	21	162	187
Nicaragua	87	81	8	—	—	233	200	40	6	14	11	29	148	186
Costa Rica	101	107	6	—	28	341	394	—	—	—	—	—	164	190
Panamá	22	98	3	—	—	247	385	—	—	—	—	—	159	177
Caribe	*955*	*852*	*75*	*884*	—	*3.307*		—	—	—	—	—	—	—
Cuba	762	676	71	774	35	2.308	427	—	—	—	—	—	135	157
Santo Domingo	139	132	4	110	—	661	205	—	—	—	—	—	158	174
Haití	54	44	—		—	338	90	—	—	—	—	—	165	145
Ecuatorial	*2.919*	*1.985*	24	2.106	—	*11.787*		—	—	—	—	—	—	—
Colombia	471	409	6	289	15	5.820	250	40	3	17	9	31	177	171
Venezuela	2.356	1.484	13	1.817	25	5.306	500	7	31	17	—	45	203	182
Ecuador	92	92	5	—	14	661	205	39	2	16	10	33	166	179
Zona Libre Comercio	*3.152*	*3.746*	*579*	*2.710*	—	*30.247*		—	—	—	—	—	—	—
Brazil	1.290	1.431	204	1.209	11	17.155	155	32	20	—	12	36	188	172
Argentina	1.032	1.305	236	470	13	8.146	363	19	1	21	15	44	138	141
Chile	356	466	67	677	15	2.884	300	17	7	21	12	43	211	149
Uruguay	144	143	46	—	—	683	400	—	—	—	—	—	143	135
Paraguay	35	34	11	—	—	139	100	44	44	17	18	21	148	158
Perú	295	367	15	354	29	1.240	160	37	10	13	15	25	270	167
Bolivia	*58*	*62*	*7*	—	—	*295*	*100*	—	—	—	—	—	*188*	*153*
				V.133										
IBEROAMÉRICA	8.171	8.437	741	7.408		55.187	260						181	168

FUENTES: q) NN. UU., *Estud. Econ. de Am. Lat.*, 1958, México, 1959 c. 15, pág. 59, completado con Conf. de Campos Salas, Bco. Nac. de Méx., octubre 1959, *apud.* Glez. Laris, o. c.; r) *Latin America*, Int. Rev. Serv., Washington, 1958, pág. 27, *apud.* Glez. Laris, o. c.; t) BIRF., Comp. data.., enero 1960, pág. 3, *apud* Glez Laris, o. c., cuadro 31; u), *An. Est.*, NN. UU., 1956, c. 163, págs 473-76; cfs. detalle, en monedas nacls., en *Bol. CEPAL*, octubre 1959, supl. c. 6, pág. 70; v) y x), NN. UU., *El Mercado Común Lat. Am.*, México, julio 1959, c. 6, pág. 51.